

Tilburg University

Integratie van theorieën van internationale handel en directe investeringen

van de Gevel, A.J.W.

Published in:
Maandschrift Economie

Publication date:
1983

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
van de Gevel, A. J. W. (1983). Integratie van theorieën van internationale handel en directe investeringen. *Maandschrift Economie*, 47(7-8), 342-358.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Integratie van theorieën van internationale handel en directe investeringen

door A.J.W. van de Gevel*

1. Inleiding

In dit artikel wordt een overzicht gegeven van de recente theorievorming op het gebied van de directe buitenlandse investeringen (DBI). Hierbij is met name gebruik gemaakt van de opvattingen van J.H. Dunning, M. Casson, P.J. Buckley en A. Rugman. Allereerst worden de karakteristieken van de multinationale onderneming (MNO) besproken, waarbij het begrip internalisatie centraal staat. Vervolgens wordt kritiek geleverd op de heersende doctrine van de internationale economische betrekkingen. Daarna komt de opkomst van een eclecticische theorie aan de orde, waarbij de relatie tussen enerzijds specifieke eigendomsvoordelen, internalisatievoordelen en locatievoordelen en anderzijds de verschillende mogelijkheden voor het bedienen van buitenlandse markten, te weten exporten, licentieverlening en DBI, wordt uiteengezet. Tevens wordt de door Dunning gevonden directe investeringscyclus in de vorm van een J-curve toegelicht. Hierbij worden de netto DBI (dit is de uitstroom minus de instroom) gerelateerd aan de ontwikkelingsfase van een land. Tenslotte worden in de slotparagraaf enige kritische kanttekeningen gemaakt.

2. Karakteristieken van multinationale ondernemingen

De multinationale onderneming is een onderwerp dat de moeite van nadere studie waard is, vanwege zijn belang en zijn toenemend belang in de moderne wereldeconomie. Dit blijkt uit het feit dat ondernemingen die zich bezig houden met directe buitenlandse investeringen, dit is de globale definitie van de MNO, in het midden van de jaren zeventig 20 procent van de mondiale produktie voor hun rekening nemen. Hun produktie groeide in die tijd met 10 à 12 procent per jaar; dat is bijna het dubbele van de groei van de mondiale output.

Vóór de Tweede Wereldoorlog is de opkomst van de MNO te verklaren uit de groei van de vraag naar primaire produkten en uit de moeilijkheden om efficiënte externe markten hiervoor te organiseren. Na de oorlog ligt de voornaamste prikkel voor de groei van de MNO in de toegenomen vraag naar op kennis gebaseerde produkten en in de toegenomen efficiency en schaalbesparingen bij de produktie van kennis, samen met de moeilijkheden om een markt voor kennis te organiseren.

* Dr. A.J.W. van de Gevel is wetenschappelijk hoofdmedewerker bij de vakgroep Internationale Economische Betrekkingen, Katholieke Hogeschool Tilburg.

De MNO is van speciaal belang omdat deze rechtstreeks de controle heeft over de ontwikkeling van produktiemiddelen in twee of meer landen en over de distributie van de daaruit voortvloeiende produktie tussen de landen. De MNO heeft activa in eigendom, exploiteert deze en controleert het gebruik van de input hiervan in verschillende nationale staten, die soevereine politieke eenheden zijn. De activiteiten van de MNO omvatten een transfer van factor-inputs en een deel van zijn handel vindt niet plaats tussen onafhankelijke economische subjecten, maar binnen dezelfde onderneming en wel tegen transferprijzen die vastgesteld zijn in het belang van de onderneming als geheel en niet van een bepaalde dochtermaatschappij. De MNO exporteert inkomen opleverende activa, biedt deze collectief aan en handhaaft de controle over het gebruik dat ervan gemaakt wordt.

Het cruciale kenmerk van de MNO is, dat deze een specifiek ondernemingsvoordeel in kennis bezit, zodat de MNO een monopolist is in het gebruik van kennis. Er zijn natuurlijk potentiële concurrenten en imitatoren van de kennis van de MNO, maar zolang de controle over zijn specifiek voordeel behouden blijft, is er niets aan de hand. Om die controle te behouden, wordt de MNO gedwongen in reactie op marktimperfecties of overheidsregelingen een interne markt te creëren. Er is nl. geen internationale (externe) markt voor intermediaire produkten, zoals kennis, research en informatie. Contractuele regelingen zoals licenties en joint ventures hebben het gevaar voor de MNO dat de licentiehouder de informatie omtrent het specifiek voordeel aan derden verkoopt. Dit is het zogenaamde toeëigeningsprobleem dat eigen is aan alle informatie en kennisproduktie. Kennis is een publiek goed met een sociale prijs van nul, maar niet met nihil private kosten, die gedragen worden door de MNO als research en ontwikkelingsactiviteiten verricht worden. Alleen door middel van het proces van internalisatie is het doenlijk een markt voor nieuwe technologie te organiseren. Hoe kwetsbaarder het specifiek ondernemingsvoordeel voor imitatie is, des te groter is de prikkel voor de creatie van een interne markt. De aard van het specifiek eigendomsvoordeel als een activum staat het de MNO toe zijn kennis mobiel te maken over de landsgrenzen heen, zodat het gebruik van de kennis veilig gesteld wordt binnen de interne markt van de MNO. Kortom, het feit dat dergelijke intermediaire produkten het karakter hebben van een publiek goed, verklaart het ontbreken van een vrije en perfecte markt hiervoor, zodat internalisatie relevant wordt. In dat opzicht kan de MNO dan ook worden gekarakteriseerd als een 'non-market' institutie.

3. Kritiek op de heersende doctrine van internationale economische betrekkingen

Tot ongeveer 1950 bestond de gevestigde theorie voornamelijk uit een goed ontwikkelde formele theorie van internationale handel en een daaraan complementaire, maar minder goed ontwikkelde theorie van kapitaalbewegingen. Het ging niet zozeer om een verklaring van de samenstelling van goederen en produktiefactoren die feitelijk tussen landen verhandeld werden, als wel om de vraag wat er zou gebeuren als in realiteit bepaalde omstandigheden aanwezig zouden zijn. Het Heckscher-Ohlin-Samuelsentheorema bijvoorbeeld stelde dat landen zich zouden specialiseren in de produktie van goederen waarin de relatief overvloedige produktiefactoren relatief intensief waren aangewend. Deze goederen zouden worden geëxporteerd in ruil voor goederen waarin rela-

tief schaarse factoren relatief intensief waren aangewend. Dit theorema zou opgaan als landen de beschikking hebben over twee homogene inputs, arbeid en kapitaal, die international immobiel zijn; als de produktiefuncties internationaal identiek zijn; als alle ondernemingen prijsnemers zijn die werken onder volledige mededinging; als er geen (natuurlijke en kunstmatige) handelsbelemmeringen zijn; als er geen factorintensiteitsomkering is; als de preferenties internationaal gelijk zijn en als er sprake is van onvolledige specialisatie in beide landen. Een van de conclusies van deze theorie was, dat goederenhandel bij factorimmobiliteit de factorbeloningen egaliseert, zodat handel in goederen een substituut is voor de mobiliteit van factoren.

De jaren zestig worden na de empirische onderzoeken van MacDougall en Leontief gekenmerkt door pogingen de handelsstructuur te verklaren zoals deze in feite is, in plaats van hoe deze zou kunnen zijn. Tegelijkertijd vroeg het verschijnsel van internationale produktie als belangrijke vorm van niet-handelsbetrekkingen tussen landen om een verklaring.

De laatste twee decennia wordt de positieve theorie van internationale economische betrekkingen gekenmerkt door twee afzonderlijke richtingen.

A. Verklaringen van handelsstromen die meer realisme introduceren in het Heckscher-Ohlin-Samuelson model. Twee benaderingen kunnen worden vermeld.

1. de neo-factorverhoudingstheorie die rekening houdt met andere locatiespecifieke beschikbaarheden, zoals natuurlijke hulpbronnen en verschillen in de kwaliteit van arbeid. De neo-factorverhoudingstheorie blijft in wezen neo-klassiek, waarbij de handel gebaseerd is op verschillen in nationale karakteristieken en waarbij het lange termijn-evenwicht centraal staat en geen aandacht wordt geschonken aan rigiditeiten die verschuivingen langs de produktiemogelijkheidscurve beperken, terwijl ook de aanpassingskosten die verband houden met de reallocatie van produktiefactoren worden verwaarloosd;

2. de neo-technologie-theorie die rekening houdt met de mogelijkheid van verschillen in produktiefuncties van ondernemingen en van imperfecte markten. Deze verklaring concentreert zich niet op de specifieke factorbeschikbaarheden van landen, maar op de exclusieve eigendom van bepaalde activa door ondernemingen. De bekendste versies van de neo-technologie-benadering zijn de 'technological gap'-theorie en de produktcyclus-theorie, die — hoewel partieel van aard — dynamische resultaten zijn van Ricardo's handelstheorie, die gebaseerd is op verschillen in produktiefuncties tussen landen. Het verschijnsel van intra-industrie-handel, waarbij sterk de nadruk valt op schaalbesparingen en produktdifferentiatie vindt hierbij ook een plaats. Hetzelfde geldt voor de onorthodoxe opvatting van Linder, die stelt dat de omvang van de handel in industriële produkten van een land groter is naarmate de gelijkvormigheid in de vraagstructuur van de handelspartners, bepaald door het per capita inkomen, groter is. Volgens deze theorie expanderen industrieën initieel om te voorzien in de binnenlandse vraag en wordt geëxporteerd zodra de binnenlandse markt groot genoeg is om de industrie te laten profiteren van schaalbesparingen. Daar de produkten zijn afgestemd op de preferenties en inkomensniveaus van de binnenlandse markt, zullen exporten zijn gericht op landen met een vergelijkbare levensstandaard en preferenties.

Op basis van vergelijkend empirisch onderzoek concludeert Hufbauer dat geen van beide nieuwe interpretaties een betere voorspelkracht heeft dan het globale Heckscher-Ohlin-Samuelsonmodel. Geen enkele theorie heeft het monopolie voor de verklaring van de handel in industriële producten.

B. Verklaringen van de groei en samenstelling van buitenlandse directe investeringen. Aanvankelijk werden de verklaringen gezocht bij de orthodoxe theorieën van de keuze van vestigingsplaats, op basis van locatie-specifieke voordelen, zoals de aanwezigheid van grondstoffen, goedkope arbeid en beschermde markten, of bij de neo-klassieke investeringstheorieën, op basis van internationale rendementsverschillen.

Meer belovend waren de pogingen om de kenmerken van buitenlandse directe investeringen te zoeken in termen van eigendomsvoordelen van buitenlandse ondernemingen, zoals toegang tot superieure technologie, betere mogelijkheden voor produkt-differentiatie, onderbezetting van ondernemerscapaciteiten. In dit verband kunnen ook worden genoemd de benaderingen die aansluiting zochten bij de theorieën van industriële organisaties, waarbij buitenlandse directe investeringen werden verklaard op grond van een defensieve oligopolistische reactie. Ook hier schijnt het duidelijk te zijn, dat geen enkele hypothese een bevredigende verklaring van buitenlandse directe investeringen biedt.

Hoewel deze nieuwe theorieën van internationale handel en productie onafhankelijk van elkaar ontstaan zijn, werd het bij het begin van de jaren zeventig duidelijk, dat zij convergeerden en elkaar zelfs overlaptten. Dezelfde variabelen werden gebruikt om zowel handel als investeringen te verklaren. Het laatste decennium heeft de eerste schuchtere pogingen te zien gegeven om te komen tot een integratie van de theorieën van internationale handel en productie. Met name was dit het geval naarmate duidelijk werd dat de beslissingen om te exporteren of om in het buitenland te produceren door middel van directe investeringen aldaar vaak alternatieve opties waren voor dezelfde onderneming. Internationale goederenhandel is een vorm van het bedienen van een buitenlandse markt, maar die markt kan evenzeer bediend worden door in het buitenland te produceren of door middel van licentie-verlening.

4. De opkomst van een eclectische theorie

Het uitgangspunt van de moderne theorie van de MNO ligt in de constatering dat de MNO geconfronteerd wordt met additionele kosten in vergelijking met de lokale producent in het buitenland. Wanneer de MNO direct in het buitenland investeert, moet er sprake zijn van voordelen die deze nadelen meer dan compenseren. Bovendien moet er sprake zijn van marktimperfecties die uitsluiten dat die specifieke voordelen geïmiteerd worden, m.a.w. in een wereld van perfecte markten is geen plaats voor directe investeringen. Die afwijkingen van volledige mededinging kunnen liggen in de goederenmarkten, bijvoorbeeld vanwege produkt-differentiatie, in de factormarkten bijvoorbeeld ten gevolge van gepatenteerde technologie, in interne en externe schaalbesparingen en in overheidsinterventies.

Directe investeringen in het buitenland zijn toe te schrijven aan drie determinanten (Dunning, 1981a, blz. 79).

1. Specifieke eigendomsvoordelen in de vorm van immateriële activa, die tenminste gedurende een bepaalde periode, exclusief zijn voor de onderneming en die transferabel zijn tussen landen. Het gaat hier om variabelen die centraal staan in de neo-technologie-theorie.
2. Internalisatie-voordelen, zodat het rendabel is de eigendomsvoordelen te exploiteren door middel van een uitbreiding van eigen activiteiten en niet zozeer door deze te externaliseren via markten en deze te verkopen.
3. Locatie-specifieke voordelen op grond waarvan het rendabel is een deel van de productiefaciliteiten te vestigen buiten het moederland. De neo-factorverhoudingstheorie heeft hiermee veel gemeen.

ad 1.

De specifieke eigendomsvoordelen kunnen worden onderscheiden in drie soorten (Dunning, 1981a, blz. 27).

Ten eerste, voordelen die niet zijn toe te schrijven aan multinationaliteit per se, maar die gevormd worden door de bekende toetredingsbarrières voor nieuwe concurrenten. Het gaat hierbij om voordelen die bestaan vanwege een exclusieve of begunstigde toegang tot grondstoffen of markten vanwege overheidsinterventies; om voordelen die toe te rekenen zijn aan een grote bedrijfsomvang, zodat schaalbesparingen gerealiseerd kunnen worden; om voordelen op grond van superieure marketing-technieken, die leiden tot produktdifferentiatie; om superieure technologie beschermd door patenten en handelsmerken, om superieure organisatorische bekwaamheden en managementtechnieken. Kortom, deze voordelen komen voort uit bedrijfsomvang, monopolie-macht en een beter gebruik en betere capaciteiten van de produktiemiddelen.

Ten tweede spelen hierbij een rol voordelen die dochtermaatschappijen van een MNO hebben boven 'de novo' ondernemingen vanwege de toegang tot capaciteiten (administratief, management, research en ontwikkeling, marketing) van de moedermaatschappij tegen gunstige voorwaarden. Ook kan er sprake zijn van voordelen vanwege gezamenlijk optreden van moeder- en dochtermaatschappij, niet alleen in productie, maar ook bij de inkoop, marketing en financiering.

Ten derde kan het gaan om voordelen die toe te rekenen zijn aan multinationaliteit; de voordelen van dit type zijn een uitbreiding van de reeds besproken twee soorten. Hoe groter het aantal landen en hoe groter de verschillen tussen de economische omgeving waarin de MNO opereert, des te beter is het in staat voordeel te behalen uit verschillende factorbeschikbaarheden en marktsituaties. Tevens kan hierbij gedacht worden aan de mogelijkheid tot reductie van het risico doordat de activiteiten van een MNO over meerdere landen verspreid zijn en de economische fluctuaties in de verschillende landen geen perfecte correlatie zullen vertonen. Ook het bestaan van wisselkoersrisico kan voor de MNO uit een sterk valuta-gebied aanleiding zijn tot directe investering in zwakke valutagebieden (Aliber). Indien de effectenmarkt vertekend is in die zin dat geen rekening wordt gehouden met de valutapremie als component in de rente vanwege het koersrisico, is de kapitalisatie-factor van de verwachte opbrengsten voor de MNO groter dan in een situatie zonder vertekening. Een ondergewaardeerde valuta kan ook een factor zijn die directe buitenlandse investeringen aantrekt. Tenslotte kunnen directe investeringen in het buitenland het resultaat zijn van een defensieve oligopolistische reactie om de leider te volgen.

De eigendomsvoordelen kunnen derhalve zijn:

- a. ondernemingsspecifiek, wanneer het gaat om toegang tot bepaalde markten of tot bronnen van inputs, besparingen uit hoofde van bedrijfsomvang en integratie en het bezit van specifieke kennis;
- b. industrie-specifiek, wanneer het gaat om voordelen die toe te schrijven zijn aan de marktstructuur;
- c. landen-specifiek, wanneer zij toe te schrijven zijn aan het onderwijssysteem en de overheidspolitiek ten opzichte van onderzoek en ontwikkeling.

ad 2.

Marktimperfecties leiden ertoe dat transacties geïnternaliseerd worden die anders geïnternaliseerd zouden worden via markten (Rugman, 1980a). De voordelen van internalisatie van activiteiten liggen in het vermijden van de nadelen van imperfecties in externe coördinatie-mechanismen voor de allocatie van produktiemiddelen. Er zijn echter ook nadelen verbonden aan het internalisatieproces die de voordelen kunnen overtreffen, zodat een afweging moet worden gemaakt op basis van equalisatie van marginale kosten en opbrengsten ter bepaling van de optimale bedrijfsomvang.

De volgende marktimperfecties kunnen worden genoemd die aanleiding geven tot internalisatievoordelen (Buckley en Casson, 1976, blz. 36).

- a. *De creatie van interne termijnmarkten.* De kennisproductie via onderzoek en ontwikkeling en de toepassing daarvan in nieuwe productieprocessen of produkten zijn projecten van lange duur, die prijssignalen noodzakelijk maken ter coördinatie van lange termijn-investeringsprogramma's en korte termijn-productieplanning. Daar termijnmarkten hiervoor ontbreken, wordt internalisatie interessant.
- b. *Het instellen van een discriminatoire prijs voor een monopolieprodukt, zoals kennis.* Wanneer dit niet mogelijk is in een externe markt, omdat dit substitutie tegen die input aanmoedigt, kan internalisatie en prijsdiscriminatie de substitutie uitsluiten.
- c. *Het vermijden van de kosten van bilateraal monopolie.* Wanneer de eigenaar van de kennis een monopolist is en de toekomstige koper van de kennis een monopsonist is, die controle over lokale markten heeft, is er sprake van een bilaterale concentratie van marktmacht met een onderhandelingsconflict. De kosten van sancties opgelegd door de tegenpartij en de onzekerheid omtrent de dreiging met dergelijke acties kunnen worden vermeden door internalisatie.
- d. *Het opheffen van koper-onzekerheid.* Wanneer er sprake is van een ongelijkheid tussen de koper en de verkoper met betrekking tot de kennis omtrent de aard of de waarde van het produkt en de verkoper kan de koper niet overtuigen van de redelijkheid van de gevraagde prijs, heeft de verkoper een motief tot internalisatie via voorwaartse integratie.
- e. *Het minimaliseren van het effect van overheidsinterventies door middel van transferprijzen.* Overheidsinterventies in de vorm van invoerrechten, quota's en belastingen kunnen distorsies creëren in de allocatie van produktiemiddelen die afhangen van de waardering van de desbetreffende produkten. In het geval van externe markten worden de prijzen gewoonlijk gepubliceerd, zodat geen misverstand omtrent de waardering van goederen mogelijk is. In interne markten kan die publiciteit ten aanzien van de prijzen worden ontgaan door interne verrekenprijzen te introduceren die alleen beperkt wor-

den door de eis van eigen boekhoudkundige consistentie en de tolerantie van de douane- en belastingautoriteiten.

Tegen de voordelen van internalisatie moeten de nadelen worden afgezet, waarvan de volgende kunnen worden vermeld.

a. Hogere kosten vanwege fragmentatie van de markt. Normaal impliceert internalisatie dat een enkele externe markt opgesplitst wordt in een aantal afzonderlijke interne markten voor de verschillende bedrijven, zodat de optimale omvang van elke activiteit aangepast moet worden aan de schaal van de andere activiteiten binnen de MNO. Het is dan mogelijk, dat de optimale schaal van enige activiteiten verstoord wordt en de efficiency in vergelijking met perfect concurrerende externe markten geringer wordt. Partiële internalisatie kan dan een uitweg bieden, zodat interne en externe markten naast elkaar kunnen bestaan.

b. Hogere communicatiekosten. Hierbij kan gedacht worden aan de toegenomen stroom informatie, die verwerkt en gecontroleerd moet worden; aan de vereisten van confidentialiteit bij een uniform communicatiesysteem, immers een bedrijf kan profiteren door mee te luisteren naar de onderlinge communicatie van andere bedrijven binnen de MNO; aan het belang van het controleren van informatie door relatief dure inspectiebezoeken als grote afstanden relevant zijn.

c. De kosten van politieke discriminatie ten opzichte van bedrijven die in buitenlandse eigendom zijn. Deze kosten zijn groter naarmate de politieke betrekkingen tussen de betrokken landen instabieler zijn.

ad 3.

Bij de locatie-specifieke voordelen gaat het om de condities binnen het gastland die de aantrekkelijkheid van directe investeringen mede bepalen. De standaardtheorie van de keuze van de vestigingsplaats is hier in het geding. Gedacht kan worden aan de volgende factoren:

a. De aanwezigheid van grondstoffen.

b. Imperfecties op de internationale arbeidsmarkt, bijv. in de vorm van immigratiecontrole die de mobiliteit van arbeid tussen landen beperkt, kunnen leiden tot verschillen in reële arbeidskosten.

c. Factoren in gastlanden zoals marktomvang, marktgroei, ontwikkelingsstadium, aanwezigheid van lokale concurrentie, beïnvloeden de directe investeringsbeslissingen.

d. Het bestaan van tarifaire en non-tarifaire belemmeringen en transportkosten kan directe investeringen aanmoedigen.

e. Het algemene investeringsklimaat in gastlanden als uitvloeisel van overheidspolitiek.

Het ligt voor de hand dat de specifieke eigendomsvoordelen van de MNO gerelateerd zijn aan de locatie-specifieke karakteristieken van het land waarin de MNO opereert, speciaal van het moederland. Zo kan de aanwezigheid van een grote markt het ontstaan van grote ondernemingen bevorderen en aldus leiden tot eigendomsvoordelen die gebaseerd zijn op schaalbesparingen. Nationale markten, die gekenmerkt worden door hoge inkomens per hoofd, kunnen leiden tot eigendomsvoordelen die gebaseerd zijn op produktdifferentiatie. In landen waar een groot deel van de uitgaven verricht

wordt aan onderzoek en ontwikkeling en waar een hoog gekwalificeerde beroepsbevolking beschikbaar is, kunnen de MNO's eigendomsvoordelen hebben in kennis-intensieve produkten. Het bezit van natuurlijke hulpbronnen of kennis omtrent de exploitatie daarvan kan eigendomsvoordelen genereren en leiden tot de exploitatie van analoge produktiemiddelen door middel van DBI. Ook overheidsinterventie is een landen-specifieke variabele die de generatie van eigendomsvoordelen kan beïnvloeden, bijv. via ondersteuning van innovaties door middel van wetgeving op het gebied van patenten en handelsmerken, of via eigen onderzoek- en ontwikkelingsprogramma's met spreidingseffecten naar de particuliere sector.

Ook de internalisatievoordelen zijn gerelateerd aan landenkarakteristieken, immers, zowel de marktimperfecties als de overheidsinterventies zijn landen-specifiek. Zo is bijv. de prikkel voor MNO's om met transferprijzen te manipuleren, gering als de belastingen, de tarifaire en non-tarifaire belemmeringen vergelijkbaar zijn tussen de betrokken landen, als de wisselkoersen stabiel zijn of als overheden sterk genoeg zijn om te voorkomen dat MNO's deze mogelijkheid uitbuiten.

Tenslotte zijn ook locatie-specifieke voordelen gerelateerd aan landen-specifieke determinanten. De voorkeur die een MNO heeft bij het bedienen van een markt voor een bepaalde locatie boven een andere locatie varieert met de karakteristieken van moeder- en gastland en met de afstand tussen beide gebieden. Zo is de betekenis van de produktiekosten als locatie-factor groot als er sterke verschillen hiertussen bestaan tussen ontwikkelde en minder ontwikkelde gastlanden.

Directe buitenlandse investeringen kunnen worden geclassificeerd in verschillende categorieën (Dunning, 1981 b).

- a. Investerings waarbij de exploitatie van buitenlandse factorbeschikbaarheden voorop staat. Het gaat hier om locatievoordelen in de primaire sector, zoals in mineralen, grondstoffen of voedingsmiddelen. In de industriële sector kan gedacht worden aan stroomafwaartse investeringen van hoge naar lage loonkosten-economieën en aan stroomopwaartse investeringen van lage naar hoge technologie-intensieve landen. Deze investeringen zijn inter-industrieel, d.w.z. zij vinden plaats in één richting van het ene land in het andere land. Normaliter is de richting van de investeringen tegengesteld aan die van de goederenhandel, zodat kapitaalexport (-import) gepaard gaat met goederenimport (-export). Deze vorm van DBI leidt tot meer handel.
- b. Investerings waarbij buitenlandse markten rechtstreeks voorzien worden in plaats van door middel van exporten. Deze importsubstituerende investeringen zijn normaal horizontaal en intra-industrieel, d.w.z. er is sprake van gelijktijdige penetratie in elkaars markten door de MNO's speciaal als de eigendomsvoordelen gebaseerd zijn op produkt-differentiatie.
- c. Investerings om voordeel te behalen uit internationale arbeidsverdeling binnen de onderneming. Deze gerationaliseerde investeringen floreren als er geen handelsbelemmeringen bestaan en als er schaalopbrengsten te behalen zijn, zoals binnen een douane-unie en vrijhandelszone. Zij creëren handel.
- d. Investerings die ten dienste staan van de andere drie soorten, zoals in het bankwezen, verzekeringen en adviserende activiteiten, hotels. Zij zijn normaal niet autonoom gemotiveerd.

Verskillende typen DBI houden verband met verschillende eigendoms-, internalisatie- en locatie-karakteristieken. Weliswaar impliceert elk type DBI het bestaan van enige eigendomsspecifieke voordelen, maar deze verschillen zowel in aard als in mate voor elk type. In het geval van invoervervangende directe investeringen in de industriële sector bestaan de eigendomsvoordelen uit technologie, handelsmerken, management-, organisatorische en marketing-bekwaamheden. Bij verticale en horizontale investeringen zijn er additionele eigendomsvoordelen die ontstaan uit internalisatievoordelen vanwege gezamenlijke productie; hierbij spelen ook een rol de toegang tot markten, schaalbesparingen en het vermogen van MNO's om de verschillen in factorbeschikbaarheden en markten uit te buiten.

De locatie-specifieke voordelen variëren ook met het type DBI. Bij invoervervangen- de industriële investeringen spelen een rol factoren zoals omvang en structuur van de lokale markt, transportkosten, de overheidspolitiek van het gastland met betrekking tot importen. Bij investeringen in primaire produkten gaat het om factoren zoals de beschikbaarheid en kosten van natuurlijke hulpbronnen, de mate en kwaliteit van lokale technologische en communicatieve infrastructuur, de aanwezigheid van belangrijke exportmarkten.

Ook kan de neiging om te internaliseren verschillen al naar gelang het type DBI. Bij invoervervangende industriële investeringen kan een rol spelen de wens om een technologisch voordeel uit te buiten, terwijl bij investeringen in primaire produkten het verzekeren van een stabiel aanbod tegen de juiste prijs voorop staat.

Gesteld kan nu worden dat hoe meer eigendoms-specifieke voordelen een onderneming bezit, hoe groter de prikkel is deze te internaliseren en hoe groter de aantrekkelijkheid van een buitenlandse in plaats van een binnenlandse vestigingsplaats is, des te groter is de kans dat een onderneming direct in het buitenland zal investeren. (Dunning 1981a, blz. 110.) Deze theorie kan gedynamiseerd worden door te stellen dat veranderingen in het investeringspatroon van een land verklaard kunnen worden in termen van wijzigingen in eigendomsvoordelen, in internalisatievoordelen en in locatie-specifieke voordelen van ondernemingen.

Opgemerkt moet worden dat de aanwezigheid van specifieke eigendomsvoordelen een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde is voor DBI. Het feit dat een onderneming een monopolistisch voordeel bezit geeft deze weliswaar zijn uniek karakter, maar dit verklaart nog niet waarom het productieproces in het buitenland moet plaatsvinden. De onderneming zou dit voordeel evengoed kunnen exploiteren door middel van productie in het eigen land en exporten of door van licentieverlening aan een buitenlandse producent. Om inzicht te hebben in de keuze van directe buitenlandse investeringen boven de alternatieven van exporten en licentieverlening is het noodzakelijk rekening te houden met internalisatie- en locatie-specifieke voordelen. Internalisatievoordelen sluiten de mogelijkheid van licentieverlening uit en laten nog open welke van de twee andere opties gekozen worden. De aanwezigheid van locatie-specifieke voordelen geeft dan de doorslag bij het kiezen van directe buitenlandse investeringen als route om de buitenlandse markten te bedienen. Het volgende aan Dunning ontleende schema vat dit overzichtelijk samen. (Dunning 1981a, blz. 111.)

	<i>Voordelen:</i>	<i>Eigendom</i>	<i>Internalisatie</i>	<i>Locatie</i>
<i>Markt- bedienings- route:</i>	<i>Licenties</i>	ja	nee	nee
	<i>Handel</i>	ja	ja	nee
	<i>DBI</i>	ja	ja	ja

Het is mogelijk aan de hand van kostencondities te bepalen welke route voor het bedienen van de markt gevolgd zal worden (Rugman, 1981, blz. 55). Daarbij wordt uitgegaan van de volgende betekenis van de symbolen:

C = normale produktiekosten in het binnenland.

C* = normale produktiekosten in het buitenlandse gastland.

M* = export-marketing kosten, inclusief tarieven, verzekerings- en transportkosten.

A* = additionele kosten voor de MNO vanwege het opereren in een vreemd land, vooral omgevings-, culturele en politieke informatiekosten.

D* = kennisspreidingskosten, die verband houden met het risico dat na licentieverlening de kennis toch verspreid wordt.

Bij gegeven opbrengsten hangt de keuze tussen de drie mogelijkheden af van de relatieve produktiekosten in de twee landen, aannemende dat er sprake is van perfecte informatie omtrent de kosten.

Exporteren versus DBI naarmate $C + M^* \leq C^* + A^*$

Exporteren versus licentiëring naarmate $C + M^* \leq C^* + D^*$

DBI versus licentiëring naarmate $C^* + A^* \leq C^* + D^*$

Voor het geval DBI of licentieverlening plaatsvindt, niet om de lokale markt van het gastland te bedienen, maar om de binnenlandse markt of een derde markt te voorzien luiden de kostencondities:

Binnenlandse produktie versus DBI naarmate $C \leq C^* + A^* + M$

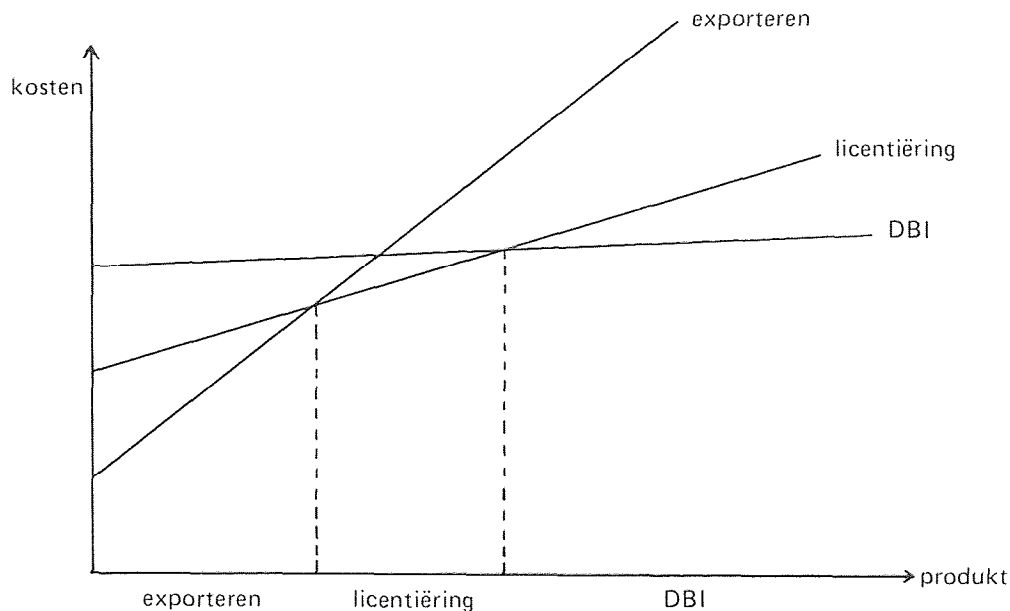
Binnenlandse produktie versus licentiëring naarmate $C \leq C^* + D^* + M$

DBI versus licentieverlening naarmate $C^* + A^* + M \leq C^* + D^* + M$

Hierbij symboliseert M de additionele marketing-kosten vanwege import in het binnenland.

De keuze uit de alternatieven exporteren, licentieverlening en DBI kan als volgt worden geïllustreerd (Buckley en Casson, 1981). Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen vaste en variabele kosten en is als efficiency eis verondersteld dat deze alternatieven gerangschikt zijn in opklimmende orde van vaste kosten, maar in dalende orde van

variabele kosten. De efficiency eis houdt in dat als een optie zowel hogere vaste als hogere variabele kosten heeft dan een andere optie het niet de moeite waard is deze keuze mogelijkheid in de analyse te betrekken.



Hierbij is voorts aangenomen dat exporteren als optie bij onderbezetting lage vaste produktiekosten heeft en enige vaste distributiekosten in het buitenland, terwijl de variabele kosten hoog zijn, niet alleen vanwege produktiekosten maar ook vanwege transportkosten en invoerrechten. Ten aanzien van licentiëring is verondersteld dat er sprake is van vaste transactiekosten uit hoofde van controle en het verzekeren tegen het risico van wanprestatie, die gevoegd worden bij de vaste produktie- en distributiekosten van de licentie-ontvanger. Daar bij licentiëring geen sprake is van internationale transportkosten en tariefkosten, zijn de variabele kosten lager dan bij exporteren. Bij DBI zijn de vaste kosten hoger en de variabele kosten lager verondersteld.

Als de markt een autonome groei kent en er is geen sprake van schaalbesparingen, zal een onderneming beginnen met exporteren, gevolgd door licentiëring en eindigen met directe buitenlandse investeringen, aannemende dat elke optie efficiënt is over een produktie-interval. Exporten kunnen derhalve worden beschouwd als een 'vehicle' voor initiële marktpenetratie, in het bijzonder als er onzekerheid bestaat omtrent de buitenlandse markten. De exportfase wordt dan gebruikt om meer informatie te 'kopen' omtrent de marktcondities voordat direct in het buitenland geïnvesteerd wordt. Exporteren is een fase in het internationalisatieproces.

De besproken theorie kan eclectisch genoemd worden omdat een beroep is gedaan op de drie belangrijkste verklaringen van DBI van de laatste twee decennia zoals de industriële organisatietheorie, die de eigendomsvoordelen benadrukt, de theorie van de

vestigingsplaats met zijn nadruk op locatie-specifieke factoren en de theorie van markt-imperfecties met zijn aandacht voor internalisatievoordelen, terwijl tevens een verklaring wordt gegeven voor de drie belangrijkste vormen van internationale economische betrekkingen, nl. handel, directe buitenlandse investeringen en licentieverlening. Bovendien is deze theorie relevant voor alle typen directe investeringen (Dunning 1981a, blz. 110).

5. De directe investeringscyclus

Dunning heeft voor de periode 1967-1975 voor 67 landen op basis van cross-selectie analyse de investeringsstromen van een land gerelateerd aan het bruto nationaal product, beide in per capita termen (Dunning, 1981a, blz. 115 e.v.). Na een bepaald bruto nationaal product (BNP) per hoofd is gebleken dat verdere toenemingen van het BNP gepaard gaan met toenemende bruto investeringen naar het buitenland (uitstroom) en vanuit het buitenland (instroom), en dat de vorm van de netto investeringsuitstroom-curve een U- of een J-vorm laat zien. De landen zijn hierbij geassocieerd in vier groepen overeenkomstig vier stadia van economische ontwikkeling, te weten:

- Fase I* BNP per hoofd \$400 of minder, hiertoe behoren 25 arme ontwikkelingslanden
- Fase II* BNP per hoofd \$400 tot ongeveer \$1500, hiertoe behoren 25 landen
- Fase III* BNP per hoofd \$2000 tot \$4750, hiertoe behoren 11 landen
- Fase IV* BNP per hoofd \$2600 tot \$5600, hiertoe behoren 6 landen.*

In *fase I* is er geen sprake van een uitstroom van directe investeringen omdat de ondernemingen in deze categorie landen geen eigendomsvoordelen hebben om dit mogelijk te maken. Bovendien is er nauwelijks enige instroom vanwege de onvoldoende locatie-specifieke voordelen die het land heeft om directe investeringen aan te trekken. Per saldo resulteert een kleine negatieve uitstroom.

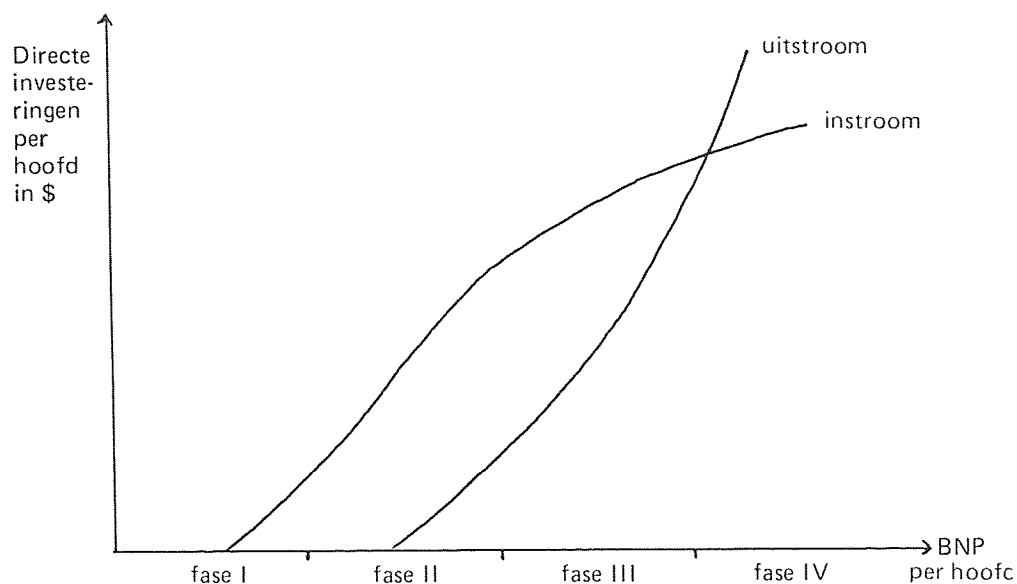
In *fase II* begint de directe investeringsinstroom te stijgen naarmate de binnenlandse markten groeien en de variabele kosten van het bedienen van deze markten dalen. Echter de uitstroom van directe investeringen blijft klein, omdat de binnenlandse ondernemingen nog niet voldoende eigendomsvoordelen hebben ontwikkeld om de initiële barrières van produktie in het buitenland te overwinnen. Het resultaat van beide stromen is een negatieve en toenemende uitstroom.

In *fase III* begint de negatieve uitstroom te dalen. Dit kan toe te schrijven zijn aan een dalende instroom omdat de oorspronkelijke eigendomsvoordelen van buitenlandse investeerders aan erosie onderhevig geraken en binnenlandse ondernemingen hun concurrentievermogen verbeteren. Het is ook mogelijk dat de uitstroom toeneemt omdat binnenlandse producenten zelf eigendomsvoordelen ontwikkelen.

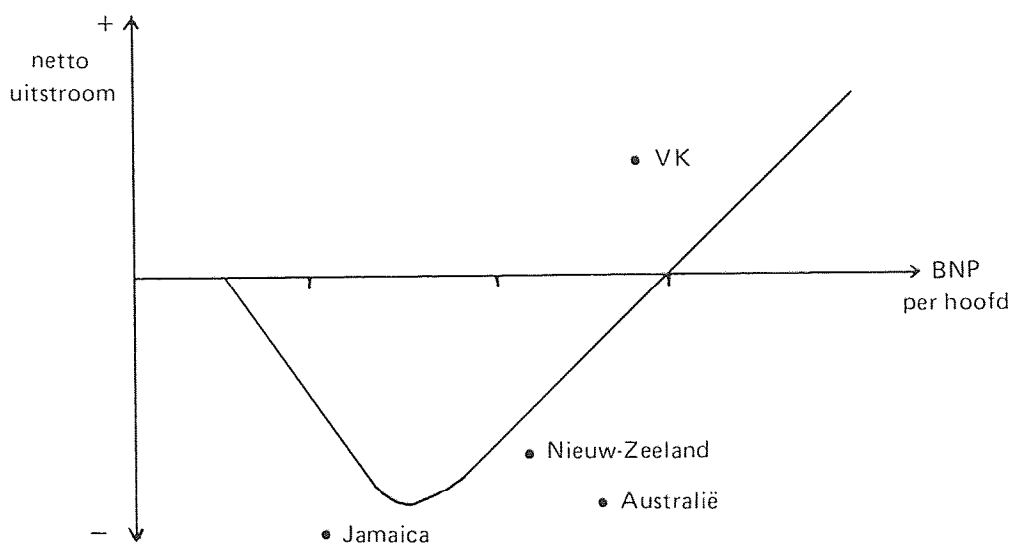
In *fase IV* is de uitstroom positief en stijgend. Dit is het gevolg van sterke eigendomsvoordelen en een groeiende neiging deze voordelen te internaliseren.

* Dunning merkt omtrent de overlappende inkomensintervallen op dat het investeringsgedrag niet helemaal verklaard kan worden door het BNP per hoofd (Dunning 1981, blz. 138).

De volgende figuur illustreert een en ander, terwijl de tabel die daarna volgt de eclecticische theorie samenvat. Beide illustraties zijn afkomstig van Dunning (Dunning, 1981a, blz. 115 en 117).



Een uitstroom van directe investeringen gaat vaak samen met een instroom, maar het omgekeerde geldt lang niet zo vaak.



Naarmate de gemiddelde levensstandaard in de wereld stijgt zal de curve naar rechts verschuiven.

	<i>Instroom van directe investeringsen</i>	<i>Uitstroom van directe investeringsen</i>
<i>Fase I</i>	Ef Aanzienlijk If Aanzienlijk Ld Gering	Ed Geen Id Niet relevant Lf Niet relevant
<i>Fase II</i>	Ef Aanzienlijk If Waarschijnlijk dalend Ld Toenemend	Ed Gering Id Gering Lf Beginnend
<i>Fase III</i>	Ef Afnemend If Afnemend Ld Afnemend	Ed Toenemend Id Nog beperkt Lf Toenemend
<i>Fase IV</i>	Ef Afnemend If Afnemend Ld Afnemend	Ed Toenemend Id Toenemend Lf Toenemend

Hierbij symboliseert E = eigendomsvoordelen f = buitenlandse
I = internalisatievoordelen d = binnenlands
L = locatievoordelen

Opgemerkt moet worden dat er langs de curve een aanzienlijke variatie bestaat in de investeringsposities van de verschillende landen. Niet alleen wordt bij een bepaald ontwikkelingsstadium het ene land gekenmerkt door een instroom van directe investeringen (bijv. Nieuw-Zeeland) en het andere land door een uitstroom (bijv. het Verenigd Koninkrijk), maar ook ziet men dat een gelijke instroom van directe investeringen plaatsvindt bij een verschillende ontwikkelingsfase van het land (bijv. Jamaica versus Australië).

Het ligt voor de hand dat verschillen in de economische structuur van landen deze afwijkingen van de curve verklaren, waarbij zich industrialiserende of geïndustrialiseerde landen een grotere uitstroom van directe investeringen te zien geven bij een bepaald per capita inkomen, dan landen die rijk zijn aan natuurlijke hulpmiddelen. Met andere woorden, voor de eerste groep landen ligt de curve hoger en voor de laatste groep landen lager dan de gepresenteerde curve (Dunning, 1981a, blz. 120).

De volgende oorzaken voor de afwijkingen van landen boven of beneden de lijn kunnen worden genoemd. Bij een gelijk BNP per hoofd zullen die landen gekenmerkt worden door een grotere instroom van directe investeringen:

- die rijk zijn aan natuurlijke en menselijke produktiemiddelen;
- die een grote binnenlandse markt hebben;
- die een passend investeringsklimaat bieden;

- d. die beschikken over een goed ontwikkelde infrastructuur en een aanvaardbaar juridisch en commercieel kader;
- e. wier ondernemingen geen eigendomsvoordelen kunnen ontwikkelen, die kunnen concurreren met die van buitenlandse ondernemingen.

Landen die deze kenmerken niet bezitten en waar de concurrentie van binnenlandse ondernemingen sterk is of waar de overheid de instroom van directe investeringen controleert, zullen een minder dan gemiddelde instroom te zien geven.

Bij een gelijk BNP per hoofd zullen die landen een meer dan gemiddelde uitstroom van directe investeringen te zien geven die grotendeels geïndustrialiseerd zijn, maar wier:

- a. binnenlandse markt slechts beperkte groeimogelijkheden heeft;
- b. binnenlandse locatie-specifieke produktiemiddelen duur en inefficiënt zijn;
- c. algemeen economisch en politiek klimaat ongunstig is;
- d. overheid subsidies geeft om in het buitenland te investeren.

Daarentegen zullen landen wier voorspoed meer berust op immobiele beschikbaarheden een minder dan gemiddelde uitstroom te zien geven.

6. Slotbeschouwing

Naar onze mening heeft de eclecticische theorie veel zeggingskracht, wat niet betekent dat er geen bezwaren tegen bestaan.

Zo zijn bepaalde typen Japanse directe investeringen niet te verklaren door deze op monopolie gebaseerde theorie. DBI is namelijk evenzeer verenigbaar met een relatief concurrerende marktstructuur, zoals door Ozawa is aangetoond voor het geval van de sinds 1968 plotselinge stijging van de Japanse DBI in Azië en Latijns Amerika (Ozawa, 1979). Het gaat hierbij om investeringen in relatief arbeidsintensieve sectoren of in technologisch gestandaardiseerde producten, die verricht zijn door kleine en middelgrote ondernemingen, vaak in groepsverband, waarbij de overheid een ondersteunende rol vervult. Het waren de marginaal efficiënte bedrijven die bedreigd werden met concurrentie uit ontwikkelingslanden en juist niet de meest efficiënte bedrijven die in het buitenland investeerden en zij kregen de steun van de overheid (waarmee een element van marktimperfectie wordt geïntroduceerd, wat door de monopolistische eclecticische theorie wordt benadrukt!). Juist vanwege de relatief geringe technologische kloof tussen Japan en de desbetreffende ontwikkelingslanden was het gemakkelijk voor Japan om de technologie te transfereren. Japan werd toen geconfronteerd met een snelle verandering van zijn factorbeschikbaarheden, waarbij gedacht kan worden aan de Ricardianse-Hicksiaanse groeirestricties zoals ruimtegebrek en schaarste aan arbeid, en aan de relatieve overvloed van kapitaal uit hoofde van geaccumuleerde deviezenreserves. Teneinde de onzekerheden weg te nemen die verbonden waren aan buitenlandse leveranties van essentiële produktiemiddelen en teneinde het hoofd te bieden aan het tekort aan arbeid en grond, werd het surpluskapitaal naar het buitenland geëxporteerd en vonden directe investeringen plaats in die landen waar deze factoren overvloedig beschikbaar waren. Tevens werd aldus de yen verdedigd tegen een verdere appreciatie.

Kortom, hoe concurrerder de industrie (d.w.z. hoe minder monopolistisch of oligopolistisch) en hoe minder technologisch geavanceerd het produkt, des te groter was de noodzaak van de Japanse industrie zijn toevlucht te zoeken tot DBI.

Het geval van de Japanse DBI in ontwikkelingslanden leidt tot een ander bezwaar. De initiële premisse van alle theorieën van DBI dat de MNO een voordeel moet hebben om deze in staat te stellen tot succesrijke concurrentie met een lokale concurrent in een vreemde omgeving is problematisch. Immers in het geval van Japan zijn er enerzijds nauwelijks lokale concurrenten in ontwikkelingslanden; bovendien kan het gastland zelfs de lokale concurrentie ontmoedigen opdat de buitenlandse investeerder verzekerd is van maximale schaalbesparingen, wat het geval was bij de productie van auto's, staal en chemicaliën. Anderzijds is het voor deze produkten niet zozeer de lokale concurrentie die relevant is als wel de concurrentie van de wereldmarkt.

Een probleem ligt ook in de empirische verificatie van de internalisatie-hypothese. Dit is niet alleen toe te schrijven aan het feit dat sommige internalisatievoordelen zelf belichaamd zijn in eigendomsvoordelen, maar ook omdat bepaalde vormen van markt-imperfecties moeilijk te kwantificeren zijn.

Een belangrijk bezwaar tegen de theorie is dat deze niet in staat is op ondubbelzinnige wijze een uitspraak te doen over het effect van MNO's op de efficiency van de internationale allocatie van de produktiemiddelen. Dit heeft te maken met het feit dat de theorie niet op adequate wijze differentieert tussen de verschillende soorten markt-imperfecties. Als de imperfectie de vorm heeft van tarieven kan de MNO deze ontgaan door middel van DBI en aldus een bijdrage leveren tot een meer efficiënte allocatie van de produktiemiddelen. Maar als de MNO zich achter de tariefmuren in het buitenland vestigt en zijn marktmacht aanwendt om toetredingsbarrières op te werpen en aldus monopoliewinsten verwerft, wordt de efficiency ongunstig beïnvloed.

In dit verband vraagt ook de oorsprong van de eigendomsvoordelen van de MNO om een nadere verduidelijking. Als deze toe te schrijven zijn aan internalisatie van kennis die gecreëerd is door middel van in het verleden gedane investeringen in onderzoek en ontwikkeling zal de efficiency vermoedelijk bevorderd worden. Maar als het voordeel toe te schrijven is aan merknamen en produktdifferentiatie, kan dit een middel zijn om toetredingsbarrières op te werpen die de concurrentie beperken.

Hoewel het prematuur is te stellen dat een complete synthese al bereikt is, suggereert de toenemende cohesie van determinerende factoren dat het terrein van onbekendheid en onzekerheid evident verminderd is.

Geraadpleegde literatuur

- J.P. Agarwal, *Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 116, 1980 Heft 4.
- R.Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, in C.P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation*, Cambridge (Mass.), 1970.
- T. Agmon, *Direct Investment and Intra-Industry Trade: Substitutes or Complements*, in H. Giersch (ed.), *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Symposium 1978.

- P.J. Buckley, A Critical Review of Theories of the Multinational Enterprise, *Aussenwirtschaft*, 36. Jahrgang, Heft 1, März 1981.
- P.J. Buckley and M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, London, 1976.
- P.J. Buckley and M. Casson, The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment, *The Economic Journal*, Vol. 91, March 1981.
- A.L. Calvet, A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm, *Journal of International Business Studies*, Vol. 12, Spring/Summer 1981, No. 1.
- R.N. Coase, The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, November 1937.
- J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London, 1981a.
- J.H. Dunning, A Note on Intra-Industry Foreign Direct Investment, Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, Vol. 34, December 1981b.
- N. Hood and S. Young, *The Economics of Multinational Enterprise*, London, 1979.
- G.C. Hufbauer, The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods, in R. Vennon (ed.), *The Technology Factor in International Trade*, New York, 1970, blz. 145-231.
- K. Kojima, *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*, London, 1978.
- S.P. Magee, Information and the Multinational Corporation: an Appropriability Theory of Direct Foreign Investment, in J.N. Bhagwati (ed.), *The New International Economic Order*, Cambridge (Mass.), 1977.
- S.P. Magee, Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development, *Journal of World Trade Law*, Vol. 11, No. 4, July/August 1977.
- T. Ozawa, International Investment and Industrial Structure: New Theoretical Implications from the Japanese Experience, *Oxford Economic Papers*, Vol. 31, No. 1, March 1979.
- T. Ozawa, Peculiarities of Japan's Multinationalism: Facts and Theories, Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, Vol. 28, No. 115, December 1975.
- A.M. Rugman, A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization, *Columbia Journal of World Business*, Spring 1980a.
- A.M. Rugman, *Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-appraisal of the Literature*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 116. Heft 2, 1980b.
- A.M. Rugman, *Inside the Multinationals, The Economics of Internal Markets*, London, 1981.